GoGon — BABAK 02

RUANG

EZA
ALHAFIDZ

AWED

RANGGA
ADITYA

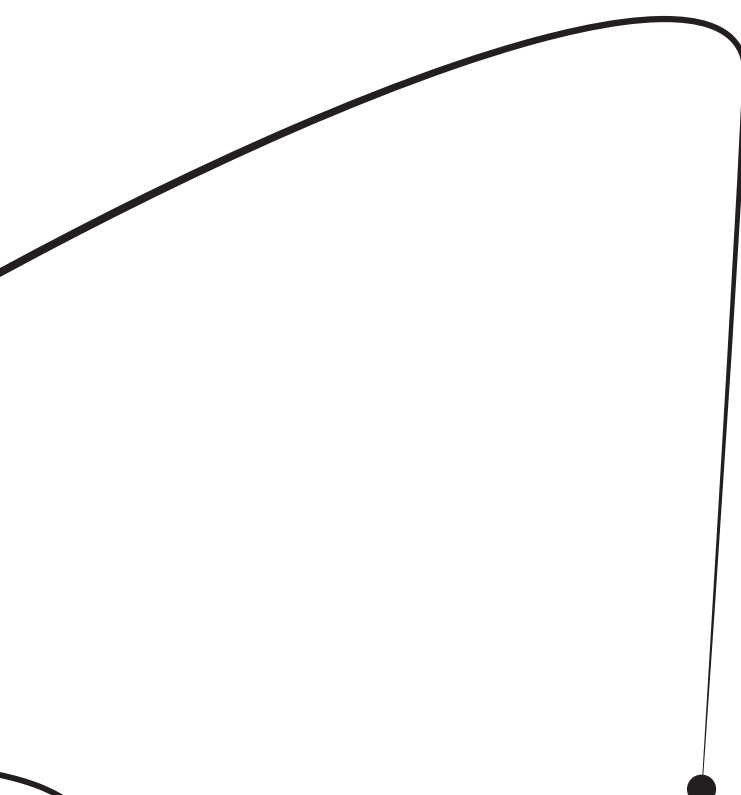
YALFHU

DARSONO

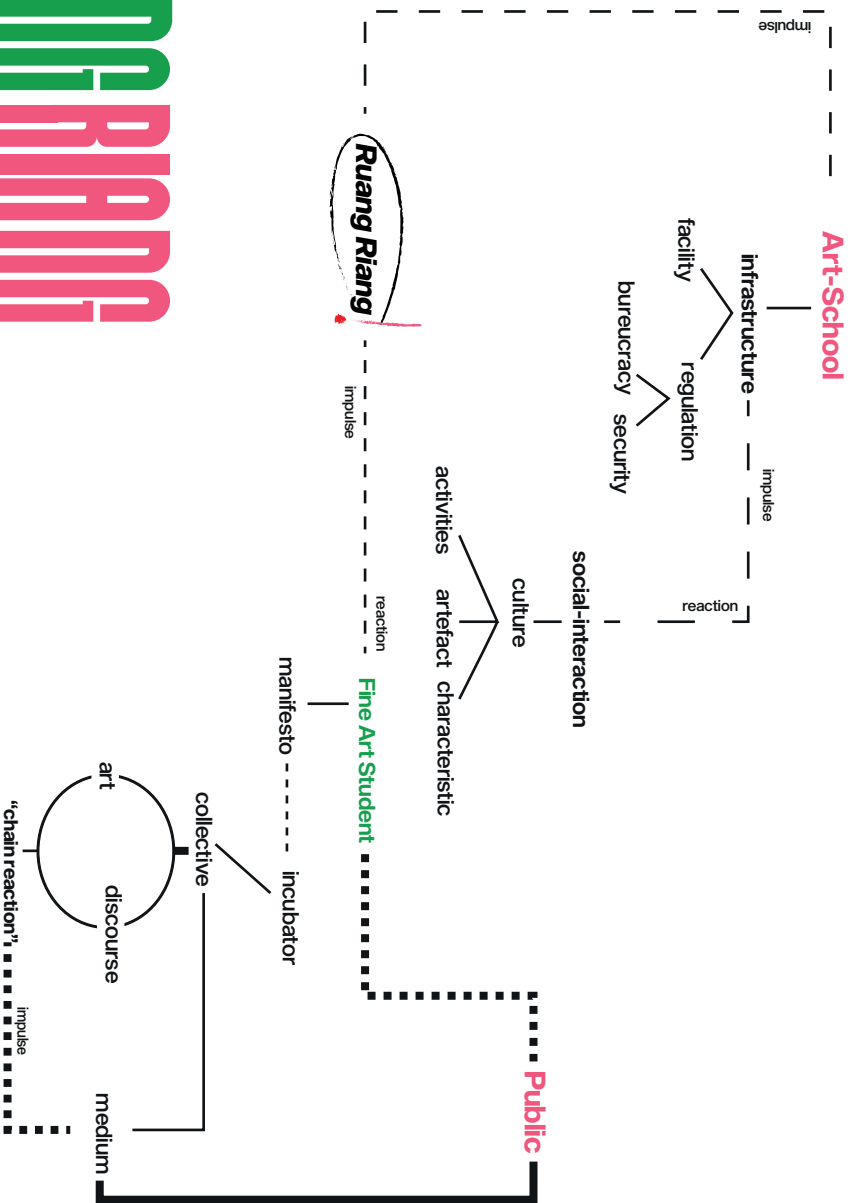
JOY.SPUNKCUT

PHOEBE, FITRIANI

BENNY_KOKTEL

ABDUL GOFAR

YALFHU

Pirateans adalah sebuah sindikat lintas-disiplin yang bergerak dalam pengarsipan wacana, produk, maupun diskursus yang ada pada suatu ekosistem secara parsial dengan tujuan reproduksi pengetahuan. Identitas perompak menjadi suatu azas utama yang dipegang oleh para sindikat internal sebagai representasi ideologis dengan gagasan utama demokrasi radikal (*liberté, égalité, fraternité*).
see the world as it is

GoGon : Gosip-Gosip Underground
Babak 02/*RuangRiang*

JOY.SPUNKCUT

Infrastruktur dan sistem birokrasi institusi yang cacat menyebabkan sebuah kemacetan secara sosial dalam ekosistem yang dihimpunnya. Kecacatan berjenjang pada sebuah institusi sering kali berakhir pada sikap fatalis terhadap lembaga yang memiliki kuasa terbesar dalam hierarki institusi. Upaya aktivisme seolah menjadi upaya dangkal—sebab jarang sekali membuahkan hasil yang berjangka. Tetapi, secara tidak sadar banyak praktik-praktik yang dilakukan karena adanya benih kekecewaan yang tertanam.

Implementasi ruang kreatif yang terbatas menjadi tempat keberangkatan mahasiswa merespon semunya praktik demokrasi yang ada dalam payung institusi. Hausnya ego kreatif seolah memberi impuls alternatif yang digagas oleh kelompok mahasiswa tertentu untuk memenuhi kebebasan kreatif yang dimiliki. Benih fatalisme berkembang menjadi praktik produktif yang berupaya untuk lebih adaptif dengan cara 'membajak' regulasi institusi itu sendiri.

Ruang Riang menjadi wacana yang disematkan dengan bahasan bagaimana masalah infrastruktur dan regulasi institusi memberi dampak terhadap aktivitas sosial yang berpengaruh pada kecenderungan kreatif dan artisik mahasiswa secara partisipatif. Hal-hal tersebut coba dihimpun berdasarkan pembacaan ulang praktik-praktik artistik yang ada sebagai hasil manifestasi kesadaran kolektif yang dimiliki oleh sebagian mahasiswa.

Lamunan *Mabuk* Phoebe : Saudagar Mimpi

Awak kapal disibukkan dengan kerja fisik yang menguras sisa-sisa tenaga hari ini. Drum-drum besar terguling di sisi dermaga hendak dikirim ke gudang Blok belakang sebagai penyimpanan bersama. Pengapnya malam seolah memaksa kami untuk bergerak walau bersantaipun kami tidak menikmatinya. Usapan keringat pada kening dilakukan secara serentak setelah melihat drum-drum telah tersusun rapih di dalam gudang yang dipenuhi oleh debu itu.

Tak lama digelarlah empat botol anggur impor yang kami beli dari kawasan luar. Dua sloki anggur kutenggak sebelumku bergegas ke pasar untuk membeli sebungkus rokok dan makan malam. Tenagaku sudah terkuras banyak jadi aku butuh karbohidrat sebagai fondasi untuk malam ini

Letak pasar tak jauh dari kawasanku, cukup melewati dua Blok. Tetapi, aku harus melewati para saudagar yang sedang melakukan helat malamnya di sudut lorong. Empat orang bergerombol dengan kacamata hitamnya yang selalu terpakai sambil menyilang kaki di atas meja—gerombolan aneh

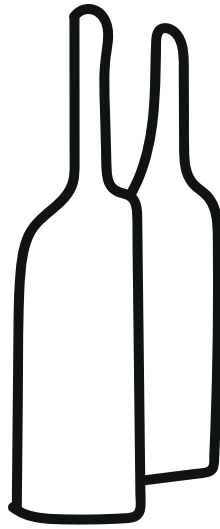
“Hey, Phoebe! Kau mau kemana?” Sapa salah satu seorang saudagar dengan kaos rombeng warna-warni. “Ke depan membeli rokok, ada apa?” Jawabku sembari menoleh kepada mereka. “Aku ingin soda, boleh titip?” Sautnya kembali. “Boleh, tetapi aku tidak ada uang untuk membayar soda yang kau ingin” Gepalan koin langsung diberi olehnya.

“Apa yang sedang kalian lakukan?” Tanyaku penasaran.

“Mengkonsumsi mimpi.” Jawab pria mungil dengan senyum.

“Apa maksudnya?”

“Kami ini saudagar mimpi, jikalau barang dagang kami tak habis, ya kami sendiri yang habiskan.” Saut balik dari si baju rombeng warna-warni yang di akhiri oleh pecah tawa keempat saudagar.

Langsung bergegaslah aku ke pasar tanpa menghiraukan perkataan mereka. Mungkin aku belum cukup mabuk untuk mengerti perkataan mereka.

HIDUP INI MEMANG KERAS
APA SALAHNYA KUJUAL MIRAS?

-KHARIS JUNANDARU, SILAMPUKAU

Penggalan lirik yang ada pada lagu *Sang Juragan* menggambarkan kondisi kita yang dirundung oleh realita kapital yang nyebelin parah. Melihat kecenderungan mahasiswa seni yang modal sosial yang tanggung dan perilakunya yang ngekngok menciptakan transisi ideologis dari kapitalisme menuju anarkisme—**alkoholisme**. Dari kecenderungan tersebut nyelip beberapa wirausahawan kecil yang memanfaatkan peluangnya dalam mengambil keuntungan secara finansial.

Budaya jual beli miras ini sudah menjadi rahasia umum bagi masyarakat, budaya yang digadang-gadang sebagai representasi umum seorang seniman. Ada brand yang dengan nama **Candakara** yang dicanangkan sebagai brand pertama yang menjual produk arak bali per-2021 disalah satu institusi seni dan budaya di Bandung. Produsen yang berasal dari luar kampus ini memperkerjakan para mahasiswa yang menimbulkan polemik pada institusi.

Pada tulisan ini, saya Beni Koktel (nama samaran dong) nyoba wawancara dengan "*Sang Juragan Arak Bali*" ini untuk menilik lebih dalam mengenai usaha minuman keras yang mereka jual.

TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA RONALD (PRODUSEN)

BK : Selain motif wirausaha, adakah motif lain selain mencari keuntungan dari penjualan minuman keras yang kamu lakukan?

R : Justru motif awal saya bukan ingin menjadi pedagang tetapi karena saya suka minum, khususnya arak bali. Karena arak bali ini harganya cukup mahal ongkos kalo beli satuan, saya coba ngakalin biar irit dengan membeli sebanyak satu box biar gak boros. Ada salah satu alumni (pada saat itu belum lulus) melihat potensi dari minuman yang saya beli itu buat dijual di kampus. Sampai akhirnya berlanjut karena penjualannya besar sampai sekarang. Awalnya iseng-iseng eh malah cuan.

BK : Berarti sebenernya tidak ada motif berjualan ditempat pertama, ya. Nah, sejak kapan kamu mulai melakukan penjualan secara intensional?

R : Saya berjualan di kampus ini dari tahun 2021. Itungannya sudah dua tahun saya berjualan.

BK : Produk apa aja sih sebenernya yang kamu jual selama dua tahun kamu berjualan miras?

R : Dulu kita menjual beberapa cocktail. Ada juga arak bali rempah-rempah yang limited edition. Kita juga nyediain sistem pre-order untuk arak bali dengan alkohol 50%. Untuk sekarang kita sedang fokus mengembangkan potensi produk yang direspon sama anak-anak (reseller) dengan membuat beberapa merch. Jadi selain minuman kita juga menjual beberapa produk dengan branding etnik.

BK : Coba bisa diceritakan branding etnik yang kamu maksud itu gimana?

R: Ide awalnya karena kita jualnya di institusi seni kebudayaan, aku pikir etnik bisa jadi konteks umum yang memiliki keterkaitan soal ide kebudayaan. Jadi mahasiswa bisa relate.

BK : Jadi selain minuman keras ide kebudayaan menjadi soft-sell yang kamu bawa dalam penjualan produk ini?

R : Ya, bisa dibilang.

BK : Nah, untuk penjualan produk ini kamu ngelibatin siapa aja secara internal?

R : Aku dibantu oleh alumni yang waktu itu masih menjabat sebagai ketua BEM. Aku juga dibantu oleh kakakku. Terus juga dibantu sama teman-temanku yang banyaknya perantau. Terkadang uang dari orang tua itu terkesan tak cukup atau lama cairnya bagi mereka para perantau. Jadi aku juga pengen bantu teman-temanku dengan melibatkan mereka sebagai reseller. Mungkin persenan dari penjualan yang mereka dapet bisa jadi uang saku mereka sehari-hari.

BK : Mereka terlibat dari awal atau bagaimana?

R : Ngga, mereka yang datang. Tetapi ada juga saya yang samperin.

BK : Sudah sampai mana sih penjualan produk Candakara ini?

R : Sudah sampai Cianjur, Ciamis, dan Garut.

BK : Kalo boleh tau, jurusan apa yang paling banyak membeli produk kalian?

R : **Jelas seni rupa, lah.** Siang-siang juga suka dikontek. Paling gak Karawitan.

BK : Seni rupa menjadi pemasok utama ya berarti?

R : Ya, konsisten dia dari awal 2021.

BK : Nah, kan banyak polemik soal BEM yang dijadikan sindikat penjualan minuman keras di institusi. Respon kamu secara pribadi gimana sebagai produsen?

R : Nah, mungkin ini bisa jadi klarifikasiku. Aku gak ada niatan untuk nongkrongin BEM di tempat pertama. Awal-awal aku cuma ikut-ikutan nongkrong aja dengan mereka karena yang bantu jual juga orang dalem eksekutif, jadi aku ikut nongkrong. Daripada nongkrong doang tanpa kontribusi, aku juga gak nutup mata . Kalo mereka ada rapat atau gimana saya bisa ngasih secara cuma-cuma sebagai kontibusi. Cuman ya tau sendiri pengurus BEM-nya kaya gimana kan?

BK: Berarti tidak ada intensi membajak BEM ditempat pertama?

R : Gak ada. Aku hanya memanfaatkan peluang yang ada aja.

BK: Oke, ini bakal jadi pertanyaan terakhir. Kalau suatu saat sekuritas dan regulasi kampus diperketat, apa strategi yang kamu lakukan dalam mempertahankan penjualan?

R : Gak masalah sih dan gak banyak strategi, tinggal jual di luar aja. Yang di dalempun akan belinya dengan yang di luar.

TRANSKRIP WAWANCARA BERSAMA BAKROI (DISTRIBUTOR/RESELLER)

BK : Sebagai reseller, apa motif utama kamu untuk melibatkan diri dalam penjualan arak yang notabene illegal?

B : Pertama, karena pendapatan yang menjanjikan. Dari penjualan ini saya bisa mendapatkan uang yang lumayan untuk hidup sehari-hari saya. Kedua, karena pasarnya yang pas. Mahasiswa di sini emang suka minum. Melengkapkan konsep supply demand karena konsumennya banyak.

BK : Sebelumnya pernah nyobain berjualan produk lain dengan legal gak? Emang gak ada pilihan lain selain sebagai distributor arak?

B : Pernah, saya pernah berjualan kopi dingin gitu. Tetapi dari segi keuntungan kecil. Terus juga kopikan bis abasi sedangkan kalau arak bali semakin lama kadang semakin enak. Jadi ada pertimbangan cuan sama maintenance produk.

BK : Berarti memang lebih menguntungkan ya. Nah, kalo boleh tau sudah berapa lama sebagai distributor?

B : Sudah setahun setengah. Berarti sekitar tahun 2022 saya memilih untuk menjadi distributor arak.

BK : Untuk jam kerja distributor itu mulai dari jam berapa si sebenernya?

B : Bisa dibilang kita kerja selama 24 jam. Cuman karena peran saya sebagai distributor gak sendiri jadi

kita bisa bagi-bagi waktu. Pembagian waktunya dari siang sama malam aja si palingan. Karena konsumen dibagi menjadi dua, ada yang dari luar dan dalam. Kebetulan konsumen luar seringnya beli siang-siang. Nah, kalo malem itu isinya udah anak kampus semua.

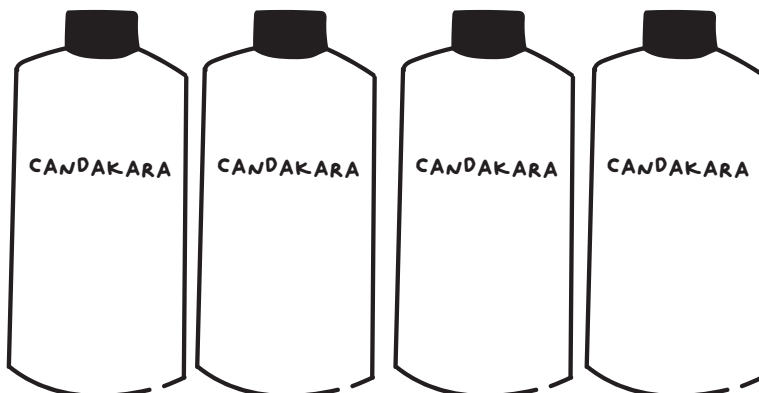
BK : Jadi pembagian waktu kerjapun dipisah dengan jam-jam beli konsumen, ya. Pertanyaan berikutnya,nih, kalian sebagai pihak kedua yang terlibat dari penjualan, kalian memiliki strategi alternatif gak kalau suatu saat regulasi institusi menyulitkan penjualan kalian?

B : Aku punya kesadaran disitu sebenernya dari penjualan illegal ini. Soalnya kalo penjualannya di kampus aja pasti ruang lingkupnya kecilkan pasti. Kalo konteksnya kampus, mungkin strategi yang bisa dipake ya dikurangin aja penjualan perharinya. Misalkan satu hari dua box, tinggal dikurangin aja sehari satu box. Dengan gitu kita bisa lebih lowkey dari segi penjualan.

BK : Jadi pengurangan penjualan jadi strategi yang dipake untuk mempertahankan penjualan kalian secara senyap. Saya pengen tau pendapat kamu mengenai polemik perdagangan minuman keras yang rame di kampus ini tu gimana menurut mu? Ada pengaruh gak ke kalian sebagai distributor?

B : Di sini yang berjualan miras bukan kita saja. Ada banyak brand-brand lain yang jualan juga. Itu ngasih pengaruh juga kependapatan kita, apalagi pas awal-awal pas boomingnya arak bali. Kalo saya secara pribadi, saya bisa melihat ini sebagai kontentasi yang fair. Cuman, lihat dari jam terbangnya aja. Yang paling lama yang bertahannya paling lama sedangkan yang baru itu cepat redupnya karena mereka gak tau celahnya. Kadang-kadang kalo barang kita kesita tuh masih kita perjuangin karena kita tahu polanya, saya gak yakin mereka ngelakuin hal yang sama kaya kita.

BK : Ada pesan gak untuk para penjual, konsumen, atau masyrakat kampus mengenai budaya jual beli miras illegal yang ada di institusi ini?

B : Untuk distributor lain, kita sama-sama cari uang. Jadi jalanin persaingan secara sehat dan jangan saling menjatuhi. Soal regulasi dan sekuritas, selama mahasiswanya masih doyan minum mah jual beli miras akan tetap menjadi budaya di institusi mau secara terbuka atau senyap. Terakhir untuk para konsumen, jika ada kejadian yang tidak diinginkan dimohon untuk memilki kesadaran yang tinggi. Kita sama-sama peminum, jikalau ada tragedi aku harap kalian sebagai konsumenpun memiliki kedewasaan yang cukup untuk tidak tergiring dengan opini-opini yang menjelekkan produk. Jangan sampe ngegunain tragedi buat ngerusak reputasi produk satu sama lain. Jadilah pemabuk yang dewasa.

TIPS N TRICK
ALA DR. YUDHA

1. **HABISKAN SEMUA PENASARAN TERHADAP MANTAN PASANGAN DAN PERASAANMU SENDIRI.**

Mulailah dengan mencari jawaban atas putusnya hubungan kalian.

2. **INTROSPEKSI DIRI**

Mulailah dengan menghilangkan energi dan pikiran negatifmu.

K MOVE ON

3. MULAI KEMBALI FOKUS KEPADA DIRI SENDIRI

Mulailah dengan fokus dengan kebiasaan dan kesibukan awal dirimu.

4. CARI KESENANGAN BARU

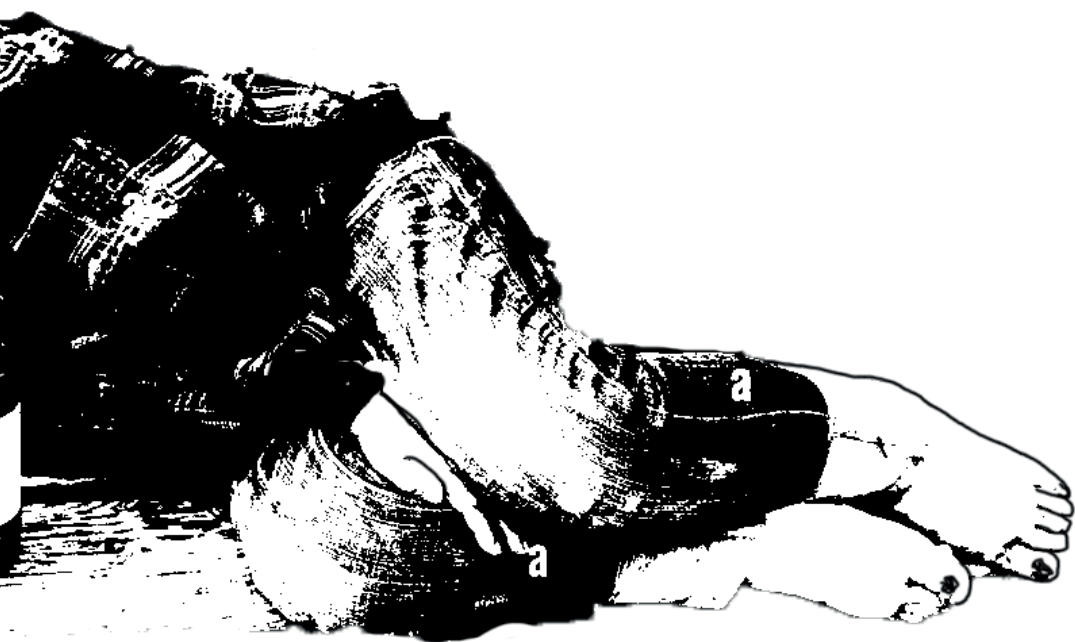
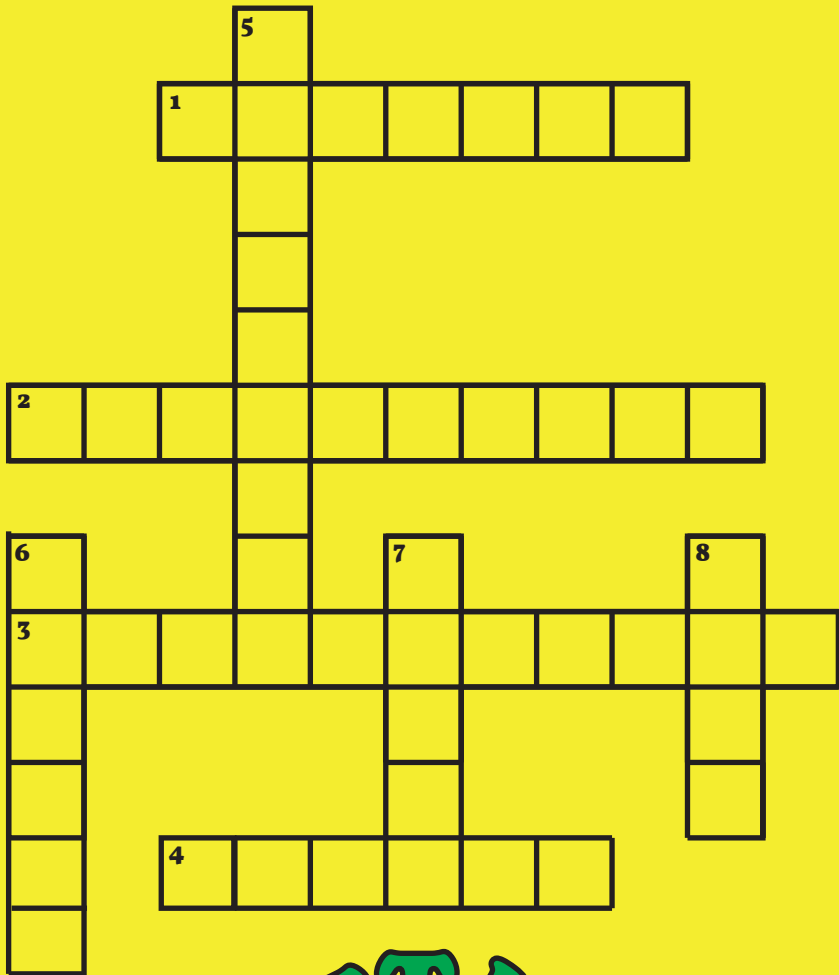
Mulailah dengan membuka pikiran baru dan vibes yang positif.

Bazin De Bălegar

Yalfhu • manifesto II

Kode moral dalam perguruan tinggi sering dilakukan oleh para pengampu. Mereka coba membatasi sang individu dengan nilai-nilai fundamental dalam masyarakat.

Hal tersebut adalah upaya mengekang, yang terpenting dalam kehidupan adalah hasrat tanpa sanggahan. Identifikasi masalah seharusnya mudah didapat dari pretensi pengampu, memberi pembenaran terhadap suatu kode moral yang ditawarkan tidak lain yaitu sebuah upaya penundukan baik terhadap diri sendiri maupun otoritas Lembaga.

Untuk membayangkan bagaimana neraka terlihat hadir di depan mata; kala kita bergelut dengan perasaan bersalah; pemikiran hingga terbelenggu atas dasar moral, jika berpikir buruk sama dengan mengharapkan kehancuran dalam realitas yang sedang terjadi tidak ada salahnya untuk turut mencicipi sebagai langkah awal membentuk proses kuasa paling marah yang pernah terjadi di dalam diri.

see the world as it is.

Mendatar

1. Memperoleh keuntungan yang haram serta menyalahgunakan kekuasaan demi kepentingan pribadi.
2. Salah satu sifat yang menjelaskan keadaan murung atau sedih.
3. Kecenderungan sifat yang suka berdusta.
4. Perbuatan yang menyamakan sesuatu selain tuhan.

Menurun

5. Sifat menghargai dan tidak membedakan kepercayaan, ras, ataupun kebangsaan
6. Salah satu sifat yang dapat dipercaya
7. Sifat kesesuaian dalam perbuatan.
8. Perbuatan persetubuhan di luar pernikahan menurut agama islam.